

Zeugnis

Herr Christian Taeschner war vom 01.07.2016 bis zum 30.06.2025 in unserem Unternehmen tätig, zuletzt als Manager - Client Engagement.

Expleo bietet ihren Kunden ein einzigartiges Angebotsportfolio bestehend aus ganzheitlichen, integrierten Ingenieurs- und Qualitätsdienstleistungen ergänzt durch Managementberatung für die digitale Transformation. Expleo ist in sämtlichen technologieintensiven Sektoren, die die Wirtschaft und Gesellschaft vernetzter, nachhaltiger und sicherer machen, tätig. Wir bieten einen einzigartigen Zugang zu branchenspezifischem Know-how und begleiten unsere Kunden entlang der gesamten Wertschöpfungskette: Beratung und Business Agility, Produktdesign, Produktion und In-Service-Support, sowie kontinuierliche Qualität.

Ab dem 22.05.2019 wurde die Umfirmierung der ehemaligen SQS Software Quality Systems AG in die Expleo Technology Germany GmbH rechtlich wirksam.

Herr Christian Taeschner war in zwei Rollen tätig – im Client Engagement Management sowie im Business Development. Beide Rollen verfolgten das übergeordnete Ziel, Kundenbeziehungen ganzheitlich aufzubauen und weiterzuentwickeln sowie neue Geschäftsmöglichkeiten im Umfeld von IT-Dienstleistungen, insbesondere in den Bereichen Softwareentwicklung und Qualitätssicherung, zu erschließen.

Tätigkeitsschwerpunkte im Client Engagement Management:

- Aufbau, Pflege und strategische Entwicklung langfristiger Kundenbeziehungen mit Fokus auf strategische Großkunden
- Identifikation von Kundenbedürfnissen und Entwicklung maßgeschneiderter IT-Lösungen in Zusammenarbeit mit Fachabteilungen
- Steuerung und Koordination komplexer Kundenprojekten in enger Abstimmung mit Projektmanagement und Technik
- Durchführung regelmäßiger Kunden-Reviews, Ableitung von Optimierungspotenzialen und Initiierung entsprechender Maßnahmen
- Angebotserstellung, Vertragsverhandlungen und Klärung technischer und wirtschaftlicher Rahmenbedingungen
- Verantwortung für die kaufmännische Projektsteuerung (Kalkulation, Budgetüberwachung, Abrechnung, Vertragszyklen)
- Monitoring der Kundenzufriedenheit, Risikomanagement und Eskalationshandling
- Enge Zusammenarbeit mit internen Stakeholdern wie Vertrieb, Technik, Projektleitung, Support und Geschäftsführung
- Ausbau von Governance-Strukturen zur strukturierten Kundenkommunikation
- Einführung von KPIs zur Messung der Servicequalität und Umsetzung der SLA-Ziele

Verantwortungsbereiche im Business Development:

- Identifikation und strategische Analyse neuer Marktsegmente, Trends, Kundenbedürfnisse und Wettbewerber
- Entwicklung und Umsetzung von Strategien und Konzepten zur Neukundengewinnung sowie Geschäftsausweitung bei Bestandskunden
- Eigenständige Verantwortung für Bid Management bei Ausschreibungen (RfQs), inklusive technischer Bewertung, Angebotserstellung, Kalkulation und Pitch-Strategie
- Ausarbeitung von Business Cases, Angebotsstrategien, Lösungskonzepten und Vertriebspräsentationen für interne und externe Stakeholder
- Netzwerkaufbau und -pflege zu potenziellen Kunden, Partnern, Entscheidern und Multiplikatoren

- Teilnahme an Messen, Konferenzen und Netzwerkveranstaltungen zur Positionierung des Unternehmens und Identifikation von Geschäftsmöglichkeiten
- Mitarbeit bei der Entwicklung neuer Services und Lösungen basierend auf Kundenfeedback und Marktentwicklungen
- Aufbau von strategischen Partnerschaften (z. B. Ressourcenallianzen, Outsourcing-Partner)
- Einführung von Account-basiertem Marketing zur gezielten Kundenansprache

Herr Taeschner verfügt über ein hervorragendes und auch in Randbereichen sehr tiefgehendes Fachwissen, welches er in unser Unternehmen stets in höchst gewinnbringender Weise einbrachte. Zum Nutzen unseres Unternehmens erweiterte und aktualisierte er immer mit sehr gutem Erfolg seine umfassenden Fachkenntnisse durch regelmäßige Teilnahme an Weiterbildungsveranstaltungen.

Aufgrund seiner ausgezeichneten Auffassungsgabe war er jederzeit in der Lage, auch schwierige Situationen sofort zutreffend zu erfassen und schnell exzellente Lösungen zu finden. Herr Taeschner zeigte fortwährend hohe Eigeninitiative und identifizierte sich absolut vortrefflich mit seinen Aufgaben und unserem Unternehmen, wobei er auch durch seine vorbildliche Einsatzfreude überzeugte. Auch in Situationen mit größtem Arbeitsaufkommen erwies er sich dauerhaft als außergewöhnlich belastbar.

Alle Aufgaben führte er jederzeit vollkommen selbstständig, äußerst sorgfältig und planvoll durchdacht aus. Er agierte immer ruhig, überlegt, zielorientiert und in höchstem Maße präzise. Dabei überzeugte er stets in besonderer Weise sowohl in qualitativer als auch in quantitativer Hinsicht. Herr Taeschner war immer in ganz besonders hohem Maße zuverlässig.

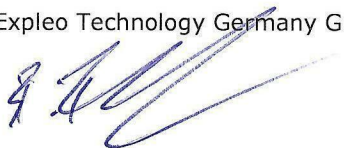
Für alle auftretenden Probleme fand er ausnahmslos ausgezeichnete Lösungen. Er war aufgrund seiner ausgezeichneten Führungsqualitäten als Vorgesetzter in hohem Maße anerkannt und beliebt. Er verhielt sich seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gegenüber stets offen und kollegial, verstand es aber dennoch, sich in schwierigen Situationen durchzusetzen und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu optimalem Einsatz zu bewegen. Die Leistungen von Herrn Taeschner haben ausnahmslos und in jeder Beziehung unsere vollste Anerkennung gefunden.

Er wurde wegen seines konstant freundlichen und ausgeglichenen Wesens allseits sehr geschätzt. Er war immer hilfsbereit, zuvorkommend und stellte, falls erforderlich, auch persönliche Interessen zurück. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Kolleginnen und Kollegen sowie Kundinnen und Kunden war ausnahmslos vorbildlich und loyal.

Herr Taeschner verlässt unser Unternehmen mit dem 30.06.2025 auf eigenen Wunsch. Wir bedauern dies sehr, weil wir mit ihm einen sehr guten Mitarbeiter verlieren. Wir bedanken uns für die stets sehr guten Leistungen und wünschen ihm für die Zukunft beruflich und privat weiterhin viel Erfolg und alles Gute.

Köln, 30.06.2025

Expleo Technology Germany GmbH



Bernd Tschernitschek
Geschäftsführer



ppa. Volker Heil
Director Finance

Zeugnis

München, 30. Juni 2016

Herr Christian Taeschner, geboren am 18. April 1979 in Düsseldorf, trat am 4. September 2000 in die Siemens Aktiengesellschaft ein.

Nach erfolgreichem Abschluss seiner Ausbildung zum Fachinformatiker Systemintegration mit der Siemens-internen Zusatzqualifikation zum Fachberater Integrierte Systeme war Herr Taeschner ab Juli 2003 im Bereich Quality Assurance (QA) tätig und mit dem Systemtest mit dem Schwerpunkt auf Voice over IP und Netzwerkfunktionalität sowie mit der Testautomatisierung mit dem Tooling IBM Rational Robot für Kleine und Mittlere Kommunikationssysteme betraut.

Mit der Projektleitung für den Test- und Release von Software für Erweiterungsbaugruppen im Bereich Kleine und Mittlere Kommunikationssysteme sowie mit dem Hot- und Focal-Account-Management wurde Herrn Taeschner ab Mitte 2005 erste Projektverantwortung im Bereich QA übertragen.

Zum 1. Oktober 2006 ging das Arbeitsverhältnis von Herrn Taeschner aufgrund eines Betriebsübergangs auf die Siemens Enterprise Communications GmbH & Co. KG über.

Ab Oktober 2007 wurde der Verantwortungsbereich von Herrn Taeschner als Projektleiter QA schrittweise um folgende Verantwortlichkeiten und Aufgaben erweitert:

- Führung nationaler und internationaler Test-Teams an mehreren Standorten
- Test-, Release- und Changemanagement
- Analyse und Optimierung von Testprozessen
- Migration und Support für Kleine und Mittlere Kommunikationssysteme
- Koordination und Projektierung für diverse 3rd Party Zulieferer-Produkte

Seit Oktober 2013 war Herr Taeschner in der Position des Leiters Solution Test im Bereich Small & Medium Enterprise, vormals Kleine und Mittlere Kommunikationssysteme, tätig. Zu seinen Hauptaufgaben gehörten im Wesentlichen folgende Tätigkeiten:

- Strategische Planung und Koordination von Feldversuchsprojekten bei nationalen und internationalen Kunden inklusive der Entwicklung eines Selektionsprozesses für Feldversuchskunden
- Auswahl und Bewertung potentieller Feldversuchspartner
- Organisation und Leitung von Technikerschulungen für Feldversuchsteilnehmer
- Definition und Überwachung von Kennzahlen der Feldversuchsabläufe
- Analyse und Optimierung von Feldversuchsprozessen
- Ausarbeitung von Strategien zur Problemlösung und Problemprevention in zukünftigen Feldversuchsprojekten
- Risikobewertung in der Beta-Release Phase
- Testkoordination und Release Planung
- Koordination und Controlling von Zertifizierungen im Rahmen eines Technologie Partner Programms zum Kompatibilitätsnachweis von anschaltbaren Fremdprodukten

Zum 15. Oktober 2013 erfolgte die Umfirmierung der Siemens Enterprise Communications GmbH & Co. KG in Unify GmbH & Co. KG. Unify ist ein weltweit führendes Unternehmen für Kommunikationssoftware und -services. Diese Technologien ermöglichen Kunden und Partnern, ihre Netzwerke, Geräte und Anwendungen zusammenzubringen, um somit ihre standortübergreifenden Teams durch einen umfassenden und effizienten Austausch produktiver zu machen.

Herr Taeschner verfügt über eine umfangreiche Berufserfahrung und ausgezeichnete fachliche Kenntnisse, welche er in seiner langjährigen Tätigkeit in unserem Unternehmen stets auf eigenen Wunsch mit großer Motivation sowie mit großem Erfolg anhand von Zertifikaten und Lehrgängen erweiterte.

Herr Taeschner war ein überdurchschnittlich engagierter, zuverlässiger und verantwortungsbewusster Mitarbeiter, der die ihm übertragenen Aufgaben stets zu unserer vollsten Zufriedenheit erledigte. Durch zielstrebige Projektführung und Delegationsgeschick erreichte er stets die von der Geschäftsleitung gesteckten Ziele und überzeugte so jederzeit mit hervorragenden Ergebnissen.

Herr Taeschner leitete seine Teams stets ausgezeichnet und verstand es, seine Mitarbeiter auch unter großer Belastung zu motivieren. Besonders hervorzuheben ist seine besondere Eignung in der Mitarbeit und Führung internationaler Teams und seine hohe Belastbarkeit, durch die er jederzeit in der Lage war, alle in seinem Betreuungsspektrum auftretenden technischen und organisatorischen Probleme zu lösen.

Das Verhalten von Herrn Taeschner gegenüber Führungskräften, Kollegen, Mitarbeitern und Kunden war stets einwandfrei. Insbesondere aufgrund seiner beispielhaften Kooperations- und Teamfähigkeit genoss er ein hohes Ansehen und wurde sehr geschätzt. Er überzeugte durch fachliche Kompetenz, gutes Verhandlungsgeschick und seine hervorragende Führungsarbeit.

Herr Taeschner verlässt unser Unternehmen im gegenseitigen Einvernehmen aus betriebsbedingten Gründen zum 30. Juni 2016.

Wir danken Herrn Taeschner für die von ihm geleistete sehr gute Arbeit und wünschen ihm für seinen Berufs- und Lebensweg weiterhin viel Erfolg und persönlich alles Gute.

Unify GmbH & Co. KG



Heike Klatt
HR Consultant



Daniel Menge
Personalbetreuer

ingame GmbH • Hamburger Straße 174 • 22083 Hamburg

Christian Taeschner
Lintorfer Waldstraße 6

40489 Düsseldorf

ingame GmbH

Hamburger Straße 174
22083 Hamburg

Tel. +49 (0)40-2 09 44 14-0
Fax +49 (0)40-2 09 44 14-5

E-mail: kontakt@ingame.de
Internet: www.ingame.de
www.ingame-gmbh.de

Steuer-Nr. 71/850/02300
Ust-Id Nr. DE210024468

Hamburg, 30.06.08

Arbeitszeugnis

Herr Christian Taeschner, geb. am 18.04.1979 in Düsseldorf, war vom 01.01.2007 bis 30.06.08 als Projektleiter bei der ingame GmbH tätig.

Herr Taeschner war für die Koordination, Organisation und die Kontrolle der Entwicklung einer Datenbankapplikation zuständig und verantwortlich für die Führung des Programmiererteams.

Wir erlebten Herrn Taeschner als äußerst gewissenhaften und sehr zuverlässigen Mitarbeiter, der seine Aufgaben mit überdurchschnittlicher Sorgfalt erledigte. Seine Leistungen fanden in jeder Hinsicht unsere vollste Anerkennung.

Bei der Teamleitung zeigt er sehr gute Führungsqualitäten, bewies jedoch auch viel pädagogisches Geschick. Er verstand es sehr gut, auf die Belange, Ideen und Einwände der einzelnen Teammitglieder einzugehen und gleichzeitig effektiv und zielorientiert auf ein Ergebnis hinzuarbeiten.

Sein Verhalten zu Vorgesetzten, Arbeitskollegen und Kunden war stets einwandfrei.

Wir danken Herrn Taeschner für seine erfolgreiche Mitarbeit und wünschen ihm für seine weitere berufliche Zukunft viel Glück und Erfolg.



(Peer Schmidt, Geschäftsführung inGame GmbH)